

北京利德曼生化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	网上投资者
时间	2022年3月29日 15:00-17:00
地点	网络平台“约调研 IR 小程序”(https://www.irlianmeng.com)
上市公司接待人员姓名	董事长 王凯翔先生； 独立董事 王艳女士； 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士； 财务负责人 欧阳旭先生； 保荐代表人 吴嘉煦先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2021 年度业绩网上说明会互动问答主要内容如下：</p> <p>问：国家层面去年公布了十四五规划，医疗领域也相继出台了各种规划和配套政策，公司未来的发展战略是如何规划的，有没有相应调整？</p> <p>答：2021 年 11 月，公司董事会制订并发布了《“十四五”战略规划纲要》，明确公司以“深耕专业诊断，提供信赖服务，以生命科学改善人类生活”为愿景，以“技术创新驱动诊断业务发展，打造高质量、全产业链布局的专业化诊断公司，持续为客户提供高性价比的产品与服务”为使命，致力于将公司打造成为“全面布局、技术驱动、营销领先”的优秀的体外诊断企业。公司在夯实生化诊断与化学发光业务的主营业务同时，积极拓展分子诊断和 POCT 等高潜业务。一方面，公司以自主研发和技术创新为核心，持续打造体外诊断产品的自主研发创新能</p>

力；不断完善在体外诊断产业链布局，持续对核心原料研发自产，保证产品品质；借助在生化诊断试剂领域的行业领先优势，推动化学发光诊断等新产品的市场占有率；另一方面，将分子诊断和 POCT 等技术作为公司未来战略的重点方向，不断深化布局全国性的营销渠道和技术服务网络，以临床检测需求为导向，通过提升临床价值带动终端产品销量。

问：公司目前从事的主要业务有哪些？有没有布局新道？作为生化领域的领军企业，一直坚持生化是出于什么考虑？

答：公司主要从事体外诊断试剂、诊断仪器和生物化学品的研发、生产与销售。其中，体外诊断试剂产品包括生化诊断试剂、免疫诊断试剂、凝血类诊断试剂系列产品；诊断仪器产品包括生化分析仪、全自动化学发光免疫分析仪、血凝分析仪以及 POCT 检测系统；生物化学品包括生物酶、辅酶、抗原、抗体、缓冲剂、酶底物、培养基等。生化诊断作为经济实用的诊断技术，拥有稳定的发展空间。公司通过对国内县级以上基层市场布局，密切关注 DRGs 对中高端医院未来检测成本控费需求的影响，力争扩大生化诊断产品市场占有率。在夯实生化诊断与化学发光业务的主营业务同时，公司也在积极拓展分子诊断和 POCT 等高潜业务，不断深化布局全国性的营销渠道和技术服务网络，以临床检测需求为导向，通过提升临床价值带动终端产品销量。

问：公司未来在化学发光免疫诊断产品国产替代的布局和产品线规划？

答：在化学发光试剂方面，公司已取得 66 项化学发光试剂产品注册证，检测项目包括肿瘤标志物、炎症标志物、性腺激素类、甲状腺功能系列、糖尿病系列、心脏标志物系列、传染病系列、骨钙代谢系列等检测菜单，用于内分泌疾病、肿瘤、炎症、孕检、心血管疾病等相关靶标

的检测；化学发光诊断仪器产品包括全自动化学发光免疫分析仪 CI1000、CI2000S、CI1200 等系列产品，CI2000 P 台式全自动化学发光免疫分析仪级联已启动研发。公司化学发光试剂领域将着力补齐肿标、甲功、心肌菜单项目加速落地仪器升级、级联项目，推进科室一体化解决方案的执行；推进化学发光 POCT 仪器研发与注册，把握住化学发光产品国产替代的机会。

问：公司推动业务转型，核心竞争力有哪些？

答：公司核心竞争力主要包括：科研创新打造研发技术平台优势、领先的生产工艺与产品质量优势、全国性的营销和服务网络优势、产品品牌优势等，为公司持续发展提供有力支持。

问：PCR 技术已经进化入第三代，公司是否有相关的技术储备人员以及应用场景？

答：公司在二代、三代 PCR 技术上公司均有一定技术储备，应用场景包括疾病用药指导和伴随诊断。由于三代 qPCR 技术对试剂和仪器设备的要求均高，公司也在积极探索合作开发模式，缩短产品的开发周期。

问：中国逐步进入老年化社会，未来针对老龄人口的市场将迎来春天，公司在老年医疗产品器械方面有什么布局？

答：公司生化试剂产品检测项目涵盖肝脏疾病、肾脏疾病、心血管病、糖尿病、免疫性疾病、代谢性疾病、胰腺炎、凝血与纤溶障碍等主要疾病类型，化学发光检测项目包括肿瘤标志物、炎症、性腺激素类、甲状腺功能系列、糖尿病系列、心脏标志物系列、传染病系列、骨钙代谢系列、高血压、肝纤维化等检测菜单，部分产品在老年人相关疾病的诊断和治疗检测过程中起到辅助诊断的作用。

问：疫情反复且将常态化存在的情况下，公司有考

虑往新冠检测试剂方面发展？

答：国内疫情时有反复，疫情防控始终未有松懈，体外诊断作为重要的检测手段带来新的检测需求。2021年，子公司厦门国拓经销其他国产品牌的新冠检测试剂产品，受福建省当地疫情对检测需求量增加的影响，从一定程度上带动了公司诊断试剂销售收入的增长。

问：公司签约 MAI47、纷享销客全面启动数字化转型升级，主要体现在哪些方面？

答：今年公司重点优化升级供应链管理和 CRM 系统，推动销售端的信息化模式改革，落地新一代供应链平台和 CRM 客户关系管理系统；基于信息化系统和数据分析实现公司在财务、人力等方面的管控能力，助力提升经营决策能力和水平。

问：公司是否有引进主营优质资产或者引进新型战略合作伙伴的打算？未来有向上下游并购发展计划吗？

答：公司在做好自身内部经营管理的同时，对外合作也是公司发展的重要途径之一。公司将投融资与产业发展相结合，通过并购、合作、整合等多种手段，审慎寻求与公司主营业务具有良好协同性的合作伙伴或者标的资产，融合专业技术和优秀人才资源，加速产业布局，促进产业资源的有效协同，夯实产业生态布局，实现对公司产品、技术和产业链的拓展，打造内生式和外延式发展的双轮驱动格局，为长久发展提供持续动力。

问：经销和直销产品毛利率、主要客户情况？

答：2021年，公司经销模式实现销售收入 43,459 万元，占主营业务收入 80.34%，毛利率 51.05%；直销模式实现销售收入 10,634.60 万元，占主营业务收入 19.66%，毛利率 54.08%。公司下游客户主要为经销商、国内各级医院、体检中心、第三方医学检验中心等机构客户，经销与直销收入分别占公司 2021 年主营业务收入的 80.34%、

19.66%。

问：目前公司所有产品高中低端产品占比情况？根据公司产品布局，哪个产品会快速发展起到最明显的带动作用？

答：公司产品主要覆盖体外诊断试剂、诊断仪器、生物化学原料等。2021年，公司体外诊断试剂业务实现收入48,259.61万元，同比增长24.53%，占营业收入比重的85.56%，增速较快，其中生化诊断试剂在国内的市场占有率相对较高；诊断仪器业务实现收入3,807.74万元，同比增长17.66%，占营业收入比重的6.75%；生物化学原料业务实现收入2,026.26万元，同比下降31.75%，占营业收入比重的3.59%，其他业务（主要为房屋租赁业务和技术咨询）实现收入2,312.19万元，占营业收入比重的4.1%，从营业收入增长和增速看，体外诊断试剂业务对业绩呈现明显带动作用。

问：今年在拓展销售网络上有哪些规划？如何有效控制销售端成本？

答：公司将持续拓展销售网络、提高营销协同性，在维持三级医院覆盖的基础上加速向二级医院渗透。公司将以现有的体外诊断产品和营销网络为发展基础，根据市场竞争和国家医疗层面的政策变化情况调整销售策略、渠道结构，发展具有终端客户服务能力强的经销商，提高优质经销商占比，整合渠道类子公司、充分发挥业务协同效应，控制销售端成本。

问：今年有多少个产品将取得注册证？

答：截至去年底，公司处于注册申请中的新产品医疗器械产品注册证23项，预计大部分将于今年年内取证。

问：公司近几年产品毛利率稍有向下的趋势，与同行业其他公司相比毛利率也较低，原因是什么？未来提升产品毛利率有什么计划？如何应对不断上升的各项成

本？

答：2019 至 2021 年，公司整体毛利率分别为 54.69%、54.31%、52.47%。2021 年体外诊断试剂产品的综合毛利率为 54.17%，较上年下降了 4.97%。下降的主要原因是子公司厦门国拓对外销售新冠试剂产品，该产品在整体市场处于充分竞争状态，产品毛利率较低，导致公司整体毛利率略有下降。公司大部分子公司主要以销售其经销代理的产品为主，该类业务毛利率水平低于生产型企业，导致公司整体毛利水平略低于部分同行企业。未来，公司将通过不断推出具有竞争力的产品和特色检测项目、改进生产工艺降低制造成本等举措提升产品毛利率。

问：集采逐渐成为医疗器械行业的趋势，未来在集采背景下公司的毛利率会有断崖式下跌的可能吗？

答：2021 年公司实现体外诊断试剂毛利率 54.17%，公司目前营业收入以生化诊断试剂为主，生化诊断试剂在医疗费用中占比并不高，未来降价空间相对有限。诊断试剂随着集采等政策影响，单品利润空间可能受到一定程度的影响，但集采政策同时也为国产品牌带来新的需求和机会，公司将把握行业政策红利，紧抓市场发展机遇，不断增强核心竞争力实现稳健发展。

问：德赛中国对公司 2021 业绩贡献有多大？公司是否存在内生增长动力不足的问题？

答：德赛系统 2021 年实现营业收入 1.55 亿元，占公司合并营业收入 27.54%。2021 年公司实现合并营业收入 5.64 亿元，同比增长 19.63%；母公司实现营业收入 2.14 亿，同比增长 11.26%。

问：广州利德曼体外诊断中心项目最新进展情况，2022 年能否实现营收？

答：子公司广州利德曼目前处于实验室建设阶段，2021 年未产生营业收入。

问：公司产品的市场认可度如何？

答：公司多年在体外诊断行业深耕细作，“利德曼”品牌系列产品在国产生化诊断试剂产品的市场占有率名列前茅。子公司德赛系统经销的“德赛 DiaSys”品牌生化诊断试剂产品，在国内大中型医院的检验机构具有良好的口碑和市场反响，在全国排名前 50 的三甲医院中覆盖率超过 80%。

问：公司计提信用减值损失、资产减值准备情况？后续减值的风险如何？

答：公司 2021 年度计提减值准备的资产项目主要为应收款项、其他应收账款、存货、商誉。其中，计提信用减值损失 4,922,933.57 元，计提资产减值损失 22,089,713.36 元。2021 年末公司对德赛系统计提减值准备 2,041 万元；公司商誉账面价值 1.9 亿元，占资产总额 8.09%，已累计减值 4,303.72 万元。后续，公司将根据企业会计准则，每年年末对商誉进行减值测试，并依据减值测试的结果调整商誉的账面价值。

问：公司近几年在研发上的投入有逐年下降的趋势，公司研发方向？

答：2019 至 2021 年，公司研发投入分别为 4,831.31 万元、3,847.15 万元、3,275.45 万元。2022 年，公司在生化试剂领域，加大研发投入以增加现有生化诊断试剂产品竞争优势，子公司德赛系统着力于临床生化和免疫比浊产品开发和产业化推进，以市场导向为重点进行新产品开发，加快新产品设计开发输出与转化推进速度；化学发光试剂领域将着力补齐肿标、甲功、心肌菜单项目，加速落地仪器升级、级联项目，推进科室一体化解决方案的执行，推进化学发光 POCT 仪器研发与注册；生物化学原料方面，子公司阿匹斯延伸免疫原料业务，提高生物化学原料的研发投入，进一步提高抗体研制能力，强化原料在试剂

	<p>产品中的优势。</p> <p>问：公司是否有可以检测癌细胞的产品，采用的什么技术？</p> <p>答：公司目前产品可以对癌症标志物进行检测，通过血液检测为主。</p> <p>问：公司是否有布局三胎生育类相关产品？</p> <p>答：公司现有的性激素六项是医院评估人体内激素水平的常规检测项目，公司的化学发光检测项目包含性激素检测菜单，可用于辅助检测人体激素水平。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 3 月 29 日